

СТРАТЕГИЯ ЗАКОНА

& продолжает знакомить с выдающимися личностями украинского истеблишмента. На этот раз **&** побеседовал с Олегом Наливайко, собственником юридической компании «Стратег».

Несмотря на то, что интервью удалось взять не сразу (ввиду плотного графика Олега, беседовали в машине, в перерывах между судами и деловыми встречами), разговор получился содержательным.

& Расскажите об основных направлениях Вашей деятельности? Какие услуги Вашей компании пользуются наибольшим спросом сегодня?

Ключевые направления, на которых мы специализируемся – административное, хозяйственное, семейное и наследственное право. Я принципиально не занимаюсь уголовными делами и всем, что связано с уголовными преступлениями. Уделяю внимание международным контактам. Все время работаю над расширением сотрудничества с европейскими странами, у меня есть партнеры в Арабских Эмиратах и Гонконге. В этой связи много времени уделяется членству в торгово-промышленных палатах. Мы состоим в Американской, Украинской и Польской торговых палатах и являемся единственной юридической фирмой в Украине, у которой статус официального партнера Чешской торговой палаты.

& Какую миссию Вы преследуете?

Защищать порядочных людей, обеспечивать их спокойствие во всех делах. Чтобы бизнес наших клиентов был в безопасности и они чувствовали себя комфортно. Я очень рад тому, что получил патент в США о защите авторского права на абонентские юридические услуги





для физических лиц. Существует всего три вида пакетов: «Стандарт», «Премиум» и «VIP». Право пользования юридическими услугами по каждому из вышеупомянутых пакетов не ограничено по времени. В зависимости от выбранного клиентом того или иного пакета, он получает экономию средств в размере 30-35%. Это одна из фишек, которая разрабатывалась, чтобы отличаться от большой когорты юридических компаний и иметь что-то сугубо свое, нишевое. Со временем, я увидел, что этот продукт пользуется спросом. Наши пакеты используют три клиента из списка Forbes, что свидетельствует

об удобстве данного инструмента. «Стратег» в свою очередь гарантирует, что клиент получит оплаченные им услуги, как только у него возникнет в этом потребность. Мы заявляем о себе как о принципиальной компании, мы не рассматриваем возможность ведения дел против тех компаний, которые когда-нибудь являлись клиентами «Стратега».

& У Вашей компании есть слоган? Так сказать, принцип, которого Вы придерживаетесь в своей юридической деятельности?
«Профессиональная защита ваших интересов».

“ Наш слоган: профессиональная защита ваших интересов.

Я много времени уделяю постоянному повышению квалификации моих юристов и адвокатов. Они ежегодно участвуют в 10 профессиональных семинарах. Таким образом удастся отследить любые новшества, и это очень важно. Кроме того, по моей инициативе, мы предоставляем бесплатные консультации, которые исполняются так же качественно, как если бы за них платили деньги. Это некая социальная составляющая компании. Оказываем бесплатную и бессрочную помощь 6-му интернату для глухонемых, государственной школе №47 им. Макаренко, Подольской общественной организации для малообеспеченных. Что касается повышения юридической грамотности общества, я инициировал создание мобильного приложения, которое можно скачать в playmarket и appstore. Кроме того, приложение позволяет не только получить юридическую консультацию, но и на интернет-ресурсе находится примерно 20 шаблонов наиболее распространенных договоров: долговая расписка, аренда, трудовые договоры, брачный контракт. Все это бесплатно.

& Скольким клиентам Вы оказали правовую помощь за прошлый год? Сколько дел было выиграно?

«Стратег» предоставил правовую помощь 151 физическому лицу: как украинцам, так и иностранным гражданам. Если говорить о юридических лицах, то это 53 субъекта. За последние два года мы выиграли 38 дел. Среди тех клиентов, которые разрешили обнародовать информацию – это дело Винницкой промышленной группы, Страховой компании «Мегаполис» против национальной комиссии по осуществлению государственного регулирования в сфере рынка финансовых услуг.

& Как изменились запросы Ваших клиентов за последний год?

Повышенная конфиденциальность и желание получить безупречный юридический сервис в максимально сжатые сроки. Расскажите о стратегии компании на ближайшие три года. Поскольку нашей компании почти восемь лет, через три года я вижу ее в первой 20-ке лучших юридических компаний Украины. Я уверен в своих силах, в своей команде, вижу их отдачу, они любят свою профессию. Мне легко с ними, потому что привлекаю лучших. Все, кто у меня работает, имеют красные дипломы.

& Как Вы формировали команду?

Первый человек, который меня поддержал, – это жена, с ней мы создали нашу команду. В основном отбирали специалистов по рекомендациям. Я предлагал им лучшие условия, у моих коллег на первом месте опыт и умение, финансовая составляющая отходит на второй план. Для меня всегда важно, чтобы сотрудник любил свою работу и хотел развиваться и совершенствоваться.

& Вы говорите о том, что видите компанию в двадцатке лучших. На какие компании ориентируетесь в данном случае?

Юридический бизнес – это все же сфера услуг, и, как я уже говорил, все дела выиграть невозможно. Другой момент, юридические компании, занимающие на сегодняшний день позиции в топ-20, завтра у них может пойти что-то не так: сыграет человеческий фактор, потеряют юриста или где-то произойдет сбой, у клиентов поменяется менеджмент, управляющие, и они могут выбрать других. Соответственно существует конкуренция, есть эмоциональная составляющая выбора партнера. Сейчас важно определить те компании, которые будут стоять с нами в одном ряду через три года или через пять лет. В мире сейчас наблюдается прогресс, набирает обороты интернет, совершенствуются технологии. Одни отрасли приходят в упадок, другие – динамично развиваются, растут. Тут важно определить приоритеты и быть уверенным, что через пять лет они будут точно такими же.

& Расскажите об инновационных интернет-услугах, которыми Вы пользуетесь. Как Вы соотносите оказание помощи сотрудниками компании вашему клиенту и, возможно, сервиса?

У нас запущено приложение с личным кабинетом для владельцев наших пакетов. В личном кабинете он может увидеть, какую услугу использовал, когда, кто был юристом. В ближайшее время клиентам станет доступна информация о том, на каком этапе находится дело, с возможностью редактировать документ, вносить в него комментарии. Это удобно, если человек, к примеру, находится за границей или у него нет времени на телефонные звонки.

& Какие услуги Вы оказываете юридическим лицам?

Пакеты для юрлиц разные: от самого стандартного до элитных. Исходя из основных направлений, которыми мы занимаемся, – административное, хозяйственное, гражданское, семейное, наследственное право, – клиент сам выбирает наиболее удобный для себя пакет.

& Как Вы работаете с постоянными клиентами? Предусмотрены ли для них программы лояльности?

Постоянным клиентам предоставляются дополнительные скидки или увеличивается дисконт. Если мы видим, что в рамках пакета, клиент нуждается в большем количестве часов, мы можем не менять для него стоимости всего пакета.

& Вашими клиентами, как правило, являются первые лица компании, или к Вам обращаются юридические отделы?

В основном это топ-менеджмент и собственники. Я понимаю, что у штатных юристов всегда есть страх потерять свое рабочее место, в случае если шеф или руководитель привлечет внешнюю компанию для юридического сопровождения. Но невозможно, чтобы один или два работника могли сопровождать крупную компанию по всей специфике ее деятельности. Это не та практика, которая могла бы обеспечить защиту в полной мере. Не может один юрист ездить по судам, по всей стране. Это не эффективно. Если ты продаешь товар или предоставляешь услуги, ты должен сконцентрироваться на том, чтобы у тебя было больше клиентов. Если владелец, условно, начнет ездить в метро, чтобы покупать бумажные полотенца в целях экономии... Да, он сэкономит копейки, но потеряет прогресс в глобальных вещах. Каждый должен заниматься своим делом, и тогда у нас в стране во власти будут те, кто понимает и знает, что надо делать, а не заниматься тем, что убеждать в чем-то электорат. Это проблема нашего государства – отсутствие профессионализма в органах высшей власти.

& Есть ряд юридических компаний, которые при ведении того или иного клиента практикуют формирование еженедельного отчета о проделанной работе. Вы прибегаете к такому виду отчетности?

В нашей компании на данном этапе, перед оформлением любой сделки с клиентом подписывается соглашение о конфиденциальности. Без согласования с клиентом мы не можем предоставить какую бы то ни было информацию в открытом доступе. Клиенты это обосновывают тем, что не хотят, чтобы знали, кто их защищает, а мы в свою очередь понимали стиль их поведение в процессах. Сейчас отчетности нет, но мы к этому придем. Когда клиент будет соглашаться, мы это внедрим, для нас это будет лучшая реклама.

& Сколько юридических лиц входит в портфель компании «Стратег»? У меня нет погони за количеством. Десятки, но нужно считать. Худшее, что может произойти, когда ты выразишь готовность взяться за крупный, масштабный процесс, и не справиться. Крайне трудно заработать репутацию и очень легко ее потерять. Зарабатываешь годами, а теряешь за 15 минут.

& Как Вам удается эффективно управлять бизнесом?

Ввиду напряженного графика, часть вопросов оперативно решаю в пути, что позволяет экономить время клиента и эффективно управлять бизнесом.

& Опираясь на личный опыт, охарактеризируйте, пожалуйста, рынок юридических услуг Украины.

Я бы назвал его «разношерстным». На рынке множество юридических ком-



“ Первый человек, который меня поддержал – моя жена, с ней мы создали нашу команду.

Олег Наливайко родился 6 декабря 1976 года в семье медиков в Ивано-Франковске. Родители Олега всю жизнь лечили людей, поэтому помогать людям – традиция семьи Наливайко. Олег тоже планировал посвятить себя медицине. Однако окончание школы пришлось на трудные годы: экономический кризис, развал Союза, врачи и учителя месяцами не получали зарплаты. Именно в этот момент молодой Олег Наливайко по-своему, но продолжил добрую семейную традицию: поступил в Киевский национальный экономический университет на юрфак, ведь юристы подобно врачам всегда приходят на помощь, причем в самых сложных жизненных ситуациях. Уже на V курсе Олег решил найти на работу, чтобы, во-первых, не сидеть на шее у родителей, а во-вторых, самостоятельно начать прокладывать себе дорогу в жизнь. В 1997 году студент-старшекурсник поступил в Национальное агентство реконструкции и развития Украины, со временем перешел в Министерство экономики Украины. Шаг за шагом Олег Наливайко прошел все ступени государственной службы и в 2001-м стал самым молодым руководителем в Министерстве экономики, заняв должность заместителя начальника управления.



паний, но большинство не предоставляют клиенту желаемого сервиса. Высокая конкуренция побуждает юридические компании любой ценой получить дело, при том, что у клиента нет четкого понимания конечной стоимости юридических услуг для достижения желаемого результата и необходимого для этого времени.

& Что Вам не нравится в работе коллег, существуют ли какие-то моменты, чего Вы не приемлете? Образно говоря, ментальность или какие-либо экономические условия. Наверняка случаются вещи, которые Вас как собственника НЕ устраивают. Что это может быть? Насколько сильно это влияет на результативность оказываемых Вами услуг?
Я не терплю безответственности и бессистемного подхода. Я уважаю тех юристов, кого называю «системными». Они организуют процессы ответственно, грамотно, понятно, без сбоев. Случаются разные объективные и субъективные ситуации – это человеческий фактор, но

системность помогает урегулировать ситуацию. В любом бизнесе, если он хочет быть успешным, однозначно фундаментальная вещь – это системность и контроль над всеми процессами.

& Как Вы относитесь к нашей судебной системе? Какой бы хотели ее видеть?
Я все же верю, что реформа произойдет, и мы получим ту судебную систему, в которой решения принимаются в соответствии с законодательством. Понятно, что в первую очередь для этого необходимо, чтобы судьи получали достойные зарплаты. То жалование, которое они получают на сегодняшний день, провоцирует их, да и соблазн слишком велик. Поэтому у судей, прежде всего, должны быть соответствующие зарплаты, а потом уже необходимо контролировать их доходы и расходы.

& Есть ли юридическая компания, которую Вы считаете эталоном, может, даже среди западных стран, на которую Вы равняетесь?

“ Я уверен в своих силах, в своей команде

Есть компании, имеющие миллиардные доходы в долларах, и когда приезжают их представители, они говорят: «Когда я пришел в эту компанию, она зарабатывала немного, около 120 миллионов долларов в год». В компании 700 юристов по всему миру, их доход больше миллиарда. Чем занимаются? Я бы назвал это высшей лигой юриспруденции. Речь идет о межгосударственных конфликтах. Например, защита интересов Украины в ведении дел против России. Коммуникации юридической компании ведутся на уровне первых лиц государства. В моем понимании – это высшая лига, потому что как минимум министр юстиции, премьер и президент хотят тебя слушать, и ты можешь им донести свою позицию.

& Вы честно платите налоги или, скажем, есть слабые места, которые можно обойти?

Нет, в данном случае это наша принципиальная позиция, и она устраивает всех клиентов. Мы же хотим ездить по хорошим дорогам? Все расчеты безналичные. Мы не сможем построить демократического государства, если все время будем увивать от обязанностей. Меня удивляет та завидная регулярность, с которой меняется налоговое законодательство и формы отчетности – это ненормально. Зачем изобретать велосипед? Возьмите лучшие налоговые системы мира, перенесите их сюда и не надо ничего выдумывать. Так в свое время было сделано в Сингапуре. Нам нужно, чтобы малый и средний бизнес могли развиваться. Им нужны максимально эффективные ставки и определенные налоговые каникулы, чтобы захотелось заниматься бизнесом. Важное значение имеет наша финансовая и банковская системы. Государство должно выделять средства через государственные банки для запуска этого бизнеса с льготными ставками. Понятно, государство никогда не было, не является и не будет эффективным собственником. Нам нужно действительно минимизировать налоги для того, чтобы бизнес имел возможность для развития, а не тратил треть своего времени на администрирование и уплату налогов.

& Что Вас вдохновляет?
Успех.

& Успех для Вас – это выигранное дело?
Довольный клиент. Невозможно выиграть все дела. Никому. Потому что есть риск внезапного изменения обстоятельств, но когда ты оказываешь качественные услуги, это уже успех. Многие почему-то считают, что юридическая организация предназначена только для юридических лиц. Нет! Не надо бояться «запредельной» стоимости юридических услуг. Напротив, наша своевременная работа избавит от гораздо больших потерь и разочарований в дальнейшем. Мы, со своей стороны, все предусмотрим и подготовим. **&**



Беседовала Анна Масюк
Фото Александра Рыбчука

Полную версию интервью читайте на сайте
www.companion.ua Companion online